

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Perusahaan pada umumnya dibagi menjadi tiga jenis yakni, perusahaan dagang, perusahaan jasa, dan perusahaan manufaktur. Perbedaan dari ketiga perusahaan tersebut ialah kegiatan yang dilakukan oleh masing-masing perusahaan. Perusahaan dagang dan perusahaan jasa menjual produk, namun perusahaan dagang menjual barang dagangan dan perusahaan jasa tentunya menjual jasa sedangkan perusahaan manufaktur memproduksi barang dagangnya sendiri untuk dijual. (Hery, 2016:21)

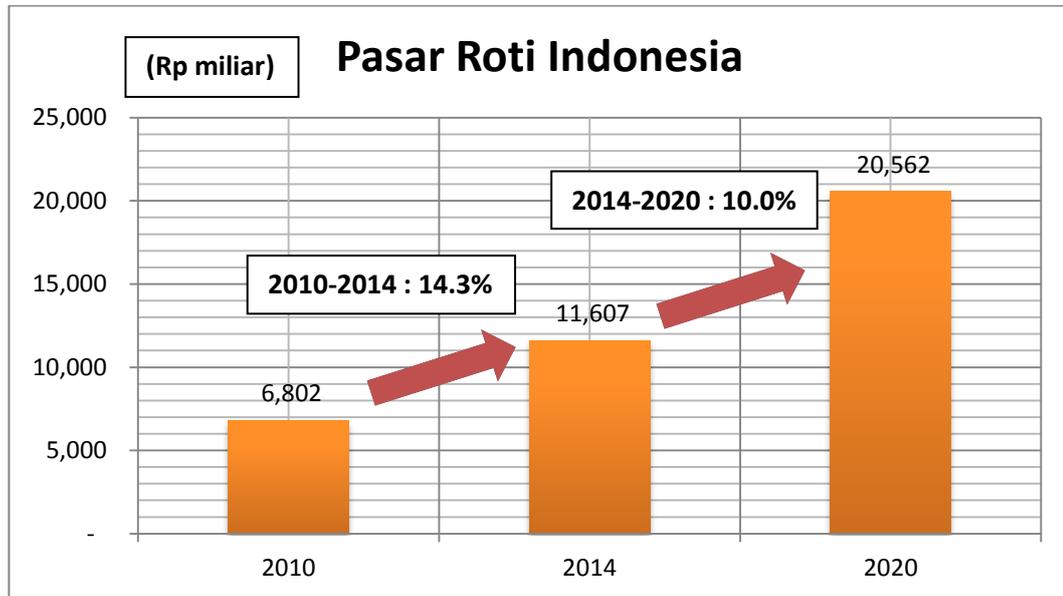
Perusahaan dagang adalah perusahaan yang kegiatan utamanya membeli barang dagangan dari perusahaan produsen dan menjualnya kembali tanpa mengubah bentuk fisik dari barang dagangan tersebut dengan maksud memperoleh keuntungan. Perusahaan dagang memiliki persediaan barang dagangan yang sering dikenal sebagai *merchandise inventory* (Pulungan dkk,2013:48). Persediaan barang dagang akan dijual kembali kepada pelanggan. Bila barang dagang tersebut telah terjual, pendapatan dilaporkan sebagai penjualan dan biaya dari barang tersebut diakui sebagai beban yang disebut harga pokok penjualan (*cost of merchandise sold*). Harga pokok penjualan dikurangkan dari penjualan untuk mendapatkan laba kotor (*gross profit*). Pendapatan penjualan itulah asal dari laba yang diperoleh perusahaan (Astuti, 2012:230).

Perusahaan pada dasarnya dibentuk dengan tujuan yang sama yaitu memperoleh laba semaksimal mungkin, dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan di masa yang akan datang. Dalam upaya mencapai tujuan itu, perusahaan harus mampu mengoptimalkan semua sumber daya yang ada. Pernyataan ini juga didukung oleh penelitian dilakukan oleh Farhana dkk (2016) yang menyatakan bahwa perusahaan harus mengembangkan bisnisnya dengan meningkatkan penjualannya dan mengendalikan perputaran persediaannya dengan baik sehingga dapat meningkatkan laba perusahaan. Penjualan yang meningkat akan memicu perputaran persediaan barang dagang yang lancar sehingga laba yang dihasilkan pun akan mencapai target yang ditetapkan. Dalam menciptakan kekayaan melalui aktivitas yang dapat menghasilkan laba perusahaan membutuhkan sejumlah sumber daya untuk menggerakkan roda organisasinya (Rudianto, 2012:3).

Kegiatan penjualan adalah salah satu faktor penentu perolehan laba yang menjamin keberlangsungan hidup perusahaan. Semakin banyak barang dagang yang terjual maka semakin besar pula *volume* penjualannya, demikian juga sebaliknya. Wisesa dkk (2014) pada penelitiannya menyatakan bahwa *volume* penjualan adalah hasil dari kegiatan penjualan yang dilakukan perusahaan dalam usahanya mencapai sasaran yaitu memaksimalkan laba. Perusahaan yang baik dapat diukur dari kemampuan menghasilkan keuntungan (*profitabilitas*) pada tingkat penjualan, aset, dan modal saham yang tertentu. Ada tiga rasio yang sering digunakan yaitu *profit margin*, *return on asset* (ROA), dan *return on equity* (ROE) (Hanafi dan Halim, 2007:83).

Perusahaan yang berorientasi mencari laba harus dapat mengelola perusahaan dengan efektif dan efisien supaya terhindar dari kerugian. Berdasarkan penelitian Wibowo dan Iriyadi (2014), dengan terwujudnya efisiensi biaya diharapkan perusahaan dapat memperoleh laba yang optimal. Persediaan sebagai salah satu aset perusahaan berpengaruh terhadap laporan neraca dan laba rugi. Ketepatan pengakuan persediaan barang sangat berpengaruh terhadap reliabilitas hasil dari proses akuntansi. Pengakuan persediaan yang kurang tepat dalam jumlah material mengakibatkan laporan keuangan yang disusun mengandung data yang menyesatkan bagi pengambil kebijakan ekonomis pihak-pihak yang berkepentingan (Syakur, 2015:140).

PT Balam Jaya Sentosa yang beralamat di Ruko Grand Niaga Mas Blok A No. 67 Batam Center, Batam, Kepulauan Riau merupakan perusahaan distributor resmi tepung terigu PT Indofood Sukses Makmur yang berdomisili di Kota Batam. PT Balam Jaya Sentosa telah beroperasi sejak tahun 2012 hingga saat ini. PT Balam Jaya Sentosa telah memasok barang dagangannya kepada berbagai perusahaan seperti supermarket dan hypermart hingga usaha kecil menengah (UKM) seperti toko roti dan kue, rumah makan, serta pelaku industri rumah tangga yang ada di Kota Batam. Seiring dengan perkembangan pasar roti dan kue yang semakin pesat di Indonesia, kebutuhan akan bahan baku roti dan kue juga semakin bertambah pula. Hal ini diperkuat dengan penelitian yang telah dilakukan oleh PT CIMB *Principal Assets Management* mengenai pertumbuhan penjualan roti di Indonesia yang diperkirakan dapat terus meningkat hingga mencapai 20% CAGR (*Compound Annual Growth Rate*) pada tahun 2014-2020.



Gambar 1.1 Pertumbuhan Pasar Roti di Indonesia

Sumber : PT CIMB Principal Assets Management (2015)

Berdasarkan grafik yang disajikan di atas menunjukkan bahwa tingkat pertumbuhan tahunan gabungan atau CAGR (*Compound Annual Growth Rate*) pada tahun 2010 hingga 2014 mengalami pertumbuhan hingga mencapai 14.3%. Pada tahun 2010 pertumbuhan pasar roti di Indonesia mencapai Rp 6,802,000,000,-, sedangkan pertumbuhan pasar pada tahun 2014 senilai Rp 11,607,000,000,-. Dari hasil survei tersebut, PT CIMB *Principal Assets Management* memperkirakan pertumbuhan pasar roti akan terus meningkat hingga Rp 20,562,000,000,- dengan persentase sebesar 20% CAGR pada tahun 2020. Hal ini tentu tidak terkecuali Kota Batam yang telah menunjukkan pertumbuhan pesat di pasar roti dan kue dalam beberapa tahun terakhir terbukti dengan semakin bertambah banyaknya toko roti dan kue. Permasalahan pada pertumbuhan pasar roti di Indonesia memberikan gambaran kebutuhan bahan baku roti pada PT Balam Jaya Sentosa.

Adapun masalah yang terjadi dalam PT Balam Jaya Sentosa adalah 1) pertumbuhan pasar roti yang pesat di Kota Batam menyebabkan tingginya kebutuhan terhadap bahan baku roti dan kue 2) pengeluaran yang tidak terkendali menyebabkan laba perusahaan tidak mengalami peningkatan yang signifikan, meskipun tingkat penjualan mengalami peningkatan 3) penyimpanan persediaan barang dagang yang berlebihan menyebabkan terjadinya penumpukan persediaan barang dagang dan 4) pembelian barang dagang dalam jumlah besar juga dapat menyebabkan tidak efektifnya penggunaan bahan baku karena apabila barang dagang disimpan terlalu lama dapat menurunkan kualitas barang dagang.

Berdasarkan penjelasan di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“ANALISIS TINGKAT PENJUALAN DAN PERSEDIAAN BARANG DAGANG TERHADAP LABA PERUSAHAAN PADA PT BALAM JAYA SENTOSA KOTA BATAM”**.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dikemukakan di atas, masalah yang teridentifikasi adalah :

1. Pertumbuhan pasar roti yang pesat di Kota Batam menyebabkan tingginya kebutuhan terhadap bahan baku roti dan kue.
2. Akibat pengeluaran yang tidak terkendali menyebabkan laba perusahaan tidak mengalami peningkatan signifikan, meskipun tingkat penjualan mengalami peningkatan.

3. Penyimpanan persediaan barang dagang yang berlebihan menyebabkan terjadinya penumpukan persediaan barang dagang.
4. Akibat pembelian barang dagang dalam jumlah yang besar menyebabkan tidak efektifnya penggunaan bahan baku yang jika disimpan terlalu lama dapat menurunkan kualitas barang dagang.

1.3. Pembatasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka penelitian ini difokuskan hanya membahas tentang tingkat penjualan dan persediaan barang dagang terhadap laba perusahaan. Penelitian ini membutuhkan laporan keuangan perusahaan yakni laporan neraca dan laporan laba rugi periode tahun 2013 hingga 2016. Penelitian dilaksanakan pada perusahaan PT Balam Jaya Sentosa di Kota Batam.

1.4. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas, maka permasalahan yang dapat dirumuskan adalah sebagai berikut :

1. Bagaimanakah pengaruh tingkat penjualan terhadap laba perusahaan PT Balam Jaya Sentosa periode tahun 2013-2016?
2. Bagaimanakah pengaruh persediaan barang dagang terhadap laba perusahaan PT Balam Jaya Sentosa periode tahun 2013-2016?

3. Bagaimanakah pengaruh tingkat penjualan dan persediaan barang dagang terhadap laba perusahaan PT Balam Jaya Sentosa periode tahun 2013-2016?

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan di atas, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Pengaruh tingkat penjualan terhadap laba perusahaan PT Balam Jaya Sentosa periode tahun 2013-2016.
2. Pengaruh persediaan barang dagang terhadap laba perusahaan PT Balam Jaya Sentosa periode tahun 2013-2016.
3. Pengaruh tingkat penjualan dan persediaan barang dagang terhadap laba perusahaan PT Balam Jaya Sentosa periode tahun 2013-2016.

1.6. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan beberapa manfaat dalam dua aspek, diantaranya adalah:

1. Aspek Teoritis

Hasil penelitian ini dapat menjadi salah satu sumbangan data untuk menambah wawasan, pengetahuan, informasi atau masukan terhadap pembaca dan sebagai salah satu referensi bagi penelitian selanjutnya yang akan dilakukan di masa yang akan datang.

2. Aspek Praktis

a. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan berpikir dan pengalaman baru yang nantinya dapat dijadikan modal dalam meningkatkan proses belajar sesuai dengan disiplin ilmu penulis maupun sebagai wawasan yang dapat membantu peningkatan karier penulis.

b. Bagi Pihak Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan referensi atau sumbangan pemikiran bagi pihak perusahaan untuk menentukan kebijakan yang akan diambil, khususnya dalam tingkat penjualan dan persediaan barang dagang bagi perkembangan perusahaan di masa yang akan datang.

c. Bagi Konsumen

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi informasi dan bahan masukan yang berguna dalam meningkatkan kesan dan minat konsumen atau calon konsumen yang akan bekerjasama dengan PT Balam Jaya Sentosa.